

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Mata merupakan anggota tubuh yang begitu penting bagi kehidupan manusia yang dapat digunakan untuk mengamati, mengenali serta mengumpulkan informasi dari tiap-tiap objek yang manusia dapat tangkap secara visual. Tentunya apabila mata bermasalah atau mengalami gangguan, hal itu akan mengganggu proses kegiatan manusia dalam kehidupan sehari-hari. Kelainan gangguan mata yang banyak terjadi di Indonesia adalah kelainan refraksi, yaitu suatu kondisi mata dimana bayangan benda yang terbentuk pada mata buram atau tidak tajam karena cahaya yang masuk kedalam mata tidak dapat difokuskan dengan jelas. Kelainan refraksi dapat terjadi sebab bola mata terlalu panjang atau terlalu pendek, berubahnya bentuk kornea, serta penuaan lensa mata. Jenis kelainan gangguan mata refraksi yang umum terjadi di Indonesia, yaitu mata minus, mata jauh, mata silinder dan mata tua.

Perhimpunan Dokter Spesialis Mata Indonesia (Perdami) menyatakan terdapat 8 juta orang mengalami gangguan mata di Indonesia. Sebesar 1,6 juta orang mengalami kebutaan sedangkan 6,4 juta lainnya mengalami gangguan penglihatan sedang dan berat. Data ini menunjukkan jika usaha Optikal kacamata di Indonesia memiliki pasar yang besar. Tentunya Optikal dan toko kacamata memiliki peran yang berbeda, toko kacamata pada umumnya hanya menyediakan lensa kontak, frame, dan produk lainnya tanpa keharusan memiliki surat izin. Sedangkan Optikal harus memiliki Surat Ijin Penyelenggara Optikal (SIPO) dan Refraksionis Optisien (RO) sebagai penanggung jawab Optikal.

Ketua Gabungan Pengusaha Optikal Indonesia (Gapopin) Provinsi Jawa Barat yakni Reza Rahman Arief mengemukakan di dalam rapat kerja gabungan Gapopin pada 8 desember 2021 bahwa terdapat kurang lebih 2000 pengusaha Optikal di Jawa Barat, 40 persen diantaranya telah tercatat sebagai anggota Gapopin. Namun, hanya ada sekitar 60 persen pengusaha Optikal yang telah mengantongi izin. Salah satunya adalah kacamata Optikal cabang 1 Bintara Bekasi yang telah mendapatkan izin dari Gapopin.

Kacamata Optikal Bintangara Bekasi telah berkomitmen untuk menjadi Optikal yang menawarkan harga termurah untuk setiap produk yang ditawarkan tanpa mengurangi kualitas produk yang dibutuhkan oleh konsumen, pilihan produk yang beragam, serta memberikan pelayanan yang terbaik terhadap konsumen. Kacamata Optikal Bintangara Bekasi menjalankan usahanya secara *online* maupun *offline* yang telah memiliki 3 cabang di daerah Bekasi, yaitu Kacamata Optikal Chapter 1 Bintangara, Kacamata Optikal Chapter 2 Pekayon, dan Kacamata Optikal Chapter 3 Duta Harapan.

Dalam perjalanannya, bisnis Kacamata Optikal Bekasi juga memperhatikan beberapa hal yang menentukan kesuksesan bisnis mereka. salah satunya adalah faktor internal dan eksternal. Faktor lingkungan ini nyatanya merupakan hal yang begitu penting untuk diperhatikan oleh pebisnis demi menghadapi pesaing. Tentunya tidak semua bisnis dapat berjalan mulus seperti yang di harapkan, ada banyak kelemahan dan kekuatan yang harus disadari bagi setiap pebisnis ketika menjalankan usahanya agar terus berjalan dan berkembang. Kacamata Optikal Bintangara Bekasi memiliki beberapa kelemahan dalam kegiatan usaha, salah satunya dengan tidak memiliki Standar Operasional Prosedur (SOP) yang tertulis. Kemudian kurangnya Sumber Daya Manusia (SDM) yang kompeten di dalam usaha kacamata Optikal ini membuat kurangnya koordinasi antar pegawai dan pengurus maupun owner.

Perkembangan yang begitu pesat pada bisnis Kacamata Optikal Bintangara Bekasi ini membuat peneliti tertarik untuk mengetahui Analisi SWOT yang dibangun pada bisnis Kacamata Optikal Bintangara Bekasi sendiri. Hal ini berfokus dengan mengembangkan kekuatan perusahaan dan menghindari atau menghilangkan kelemahan perusahaan dengan menggunakan peluang yang akan didapatkan dari analisis SWOT, sehingga meminimalisir adanya ancaman terhadap perusahaan. Diharapkan dari analisis ini juga ,membantu perusahaan memiliki gambaran untuk melakukan strategi memenangkan pasar.

Berdasarkan alasan latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk menganalisis bisnis Kacamata Optikial Bintara Bekasi dengan menggunakan teknik Analisis SWOT. Oleh karena itu peneliti akan melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Bisnis Dalam Meraih Kunggulan Bersaing Melalui Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Pada Toko Kacamata Optikial Bekasi)”**.

1.2. Identifikasi Masalah

Melalui uraian dalam latar belakang diatas maka dapat diidentifikasi bahwa permasalahan yang terdapat dalam usaha toko Kacamata Optikial Bintara Bekasi adalah sebagai berikut:

1. Belum adanya SOP tertulis yang menjadi panduan bagi karyawan dalam bekerja sehingga dapat menimbulkan adanya resiko dalam kegiatan usaha.
2. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh toko Kacamata Optikial Bintara Bekasi belum terlaksana secara maksimal sehingga pemanfaatannya kurang dirasakan dalam kegiatan usaha.
3. Kurangnya sumber daya manusia yang berpengalaman dalam bekerja di industri kacamata Optikial sehingga masih banyak terjadi kesalahan dalam kegiatan usaha.
4. Banyaknya pesaing dengan usaha yang sama di lingkungan sekitar.
5. Belum terjalinnya kerjasama dengan pemerintah terkait penggunaan BPJS.

1.3. Pembatasan Masalah

Melalui identifikasi masalah pada Toko Kacamata Optikial Bekasi menunjukkan cukup banyaknya permasalahan yang ada. Agar pemecahan masalah dapat lebih terarah, penulis membatasi masalah untuk mencegah mengembangnya penelitian ini hanya pada strategi pemasaran dan cara memaksimalkan strategi perusahaan demi meningkatkan volume penjualan produk Toko Kacamata Optikial Bekasi.

1.4. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang ada, adapun rumusan masalah yang didapat sebagai berikut:

1. Bagaimana analisis SWOT terhadap strategi pemasaran dalam meraih keunggulan pada kacamata optikal Bekasi?
2. Bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan oleh kacamata optikal bekasi?

1.5. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang tepat digunakan pada Toko Kacamata Optikal.
2. Untuk mengetahui apakah analisis SWOT dapat digunakan pada Toko Kacamata Optikal.
3. Untuk mengetahui apakah matriks SWOT dapat diterapkan pada Toko Kacamata Optikal.
4. Untuk mengetahui apakah strategi pemasran menggunakan matriks IFE berhasil diterapkan di Toko Kacamata Optikal.
5. Untuk mengetahui apakah strategi pemasran menggunakan matriks EFE berhasil diterapkan di Toko Kacamata Optikal.
6. Untuk mengetahui apakah strategi pemasran menggunakan matriks IE berhasil diterapkan di Toko Kacamata Optikal.
7. Untuk mengetahui apakah strategi pemasran menggunakan matriks QSPM berhasil diterapkan di Toko Kacamata Optikal.

1.6. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat secara Teoritis
 - a. Penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi tugas akhir jurusan manajemen bisnis khususnya yang berkaitan langsung dengan strategi pemasaran bisnis. Serta guna menambah koleksi karya ilmiah yang dimiliki oleh kampus STIE GICI Depok.

- b. Penelitian ini dapat dipergunakan oleh perusahaan sebagai referensi dalam menganalisis kondisi perusahaan yang tengah berjalan, sehingga perusahaan dapat memperbaiki ataupun mengembangkan usahanya.

2. Manfaat secara Praktis

Diharapkan hasil dari penelitian ini dapat memberikan informasi bagi manajemen untuk mengambil keputusan dengan melihat kondisi lingkungan dan menentukan strategi pemasaran perusahaan.

1.7. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan digunakan untuk mempermudah peneliti dalam membahas setiap isi bab. Berikut sistematika penulisan penelitian ini:

BAB I PENDAHULUAN

Di dalam bab ini diuraikan latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Di dalam bab ini akan diuraikan tentang teori-teori yang relevan, penelitian terdahulu, dan kerangka konseptual.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Di dalam bab ini akan diuraikan tentang tempat dan waktu penelitian, jenis penelitian, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data, dan teknik analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Di dalam bab ini akan diuraikan tentang hasil penelitian berupa gambaran umum perusahaan, hasil penelitian, serta pembahasan secara

lebih mendalam terhadap tiap-tiap fenomena yang ada. Kemudian dilanjut dengan pembahasan.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Di dalam bab ini akan diuraikan tentang kesimpulan dan saran dari penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

Berisi tentang berbagai buku, jurnal, rujukan yang secara sah digunakan dalam menyusun penelitian itu.